Nr. 27/13 01. Juli 2013 € 3,70

FOCUS

Germanwings statt Kranich
So spart die Lufthansa

Österreich € 3,90 · Schweiz CHF 6,90 · Belgien € 4,20 · Niederlande € 4,20 · Luxemburg € 4,20 · Frankreich € 4,90 · Italien € 4,90 · Portugal (Cont) € 4,90 · Spanien € 4,90
Kanaren € 5,20 · Griechenland € 5,60 · Finnland € 6,10 · Dänemark DKK 40 · Norwegen NOK 58 · Japan JPY 1650 (exclusive tax) · Slowenien € 4,90 · Ungarn HUF 1520

Neue Verträge, weniger Zinsen

Was ist Ihre Lebens-versicherung noch wert?

11 Seiten Ratgeber
PLUS: Geld-Tipps für höhere Erträge

4 190931 403707 27



Asyl-Ansturm auf Deutschland
Städte sind überfordert



Neue S-Klasse im FOCUS-Test
Die beste Limousine der Welt?

INHALT Nr. 27/1. Juli 2013

Dringlich

Krieg und Armut treiben massenhaft Flüchtlinge ins Land – die Kommunen sind überfordert

SEITE 22

Reiflich

Die „Generation Bonn" verlässt den Bundestag – darunter auch FDP-Politiker Wolfgang Gerhard

SEITE 30

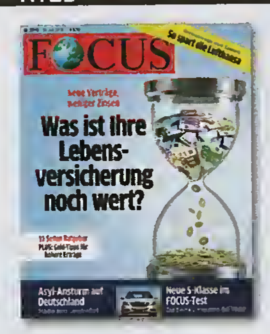
Tödlich

Vor dem hoch-aggressiven MERS-Virus warnen Infektionsspezialisten

SEITE 80



TITEL



Titel: Illustration: Werner Nienstedt für FOCUS-Magazin, mauritius images



Maßgeblich

Als Erster bestieg Hermann Buhl den Nanga Parbat. Ein Erfolg, der bis heute nachwirkt

SEITE 104



Göttlich

Die Erwartung an FC-Bayern-Trainer Pep Guardiola ist riesig – und kaum zu erfüllen

SEITE 116

Inhalt: Fotos: Christoph Michaelis für FOCUS-Magazin, Lars Dickhoff/Demotix/Corbis, NIAID – RML/AP/dpa, Keystone, Michaela Rehle/REUTERS



6640 Euro verschwunden

Philipp Schade, 36
Aktuar und Mathematikprofessor an der EBZ Business School, Bochum

» Sein Vater hatte für Schade eine Kapitallebensversicherung abgeschlossen. Bei einer Tarifumstellung verrechnete sich der Versicherer um 6640 Euro zu Lasten Schades – ganze 25 Prozent seiner Einzahlung. Als Profi fiel dem Versicherungsmathematiker das auf. Aber erst nachdem Schade den Ombudsmann einschaltete, gab die Versicherung nach.

Die Lebens-ver(*un*)sicherung

Hohe Kosten, oft geringe Erträge – **Versicherer in der Kritik**. Ab 1. Juli sollen auch noch Garantien fallen. Für wen lohnt sich ein Vertrag noch?

Seit 34 Jahren spart Ekkehardt Knabe nun schon für das Alter. Auch Katja Oberbaum* sorgt vor – seit sieben Jahren. Der 63-jährige Software-Berater mit zwei Kapitallebensversicherungen, die 36-Jährige hatte eine private Rentenversicherung im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge abgeschlossen.

Zwei Deutsche, zwei Vorsorgekonzepte, beide hofften auf Sicherheit – und beide fühlen sich aktuell getäuscht.

Vor allem Ekkehardt Knabe war überzeugt, dass ihm mit seinem Versicherer nichts mehr passieren könne. Seine beiden Verträge enden nächstes Jahr und werden ausgezahlt. Vergangenen Sommer konnte ihm das Unternehmen noch 277 000 Euro in Aussicht stellen. Kaum zwölf Monate später sind es 30 000 Euro weniger – ein Minus von elf Prozent. „Wie kann eine sichere Anlage so einbrechen?", fragt Knabe, „und das kurz vor Ende?" Der Versicherungskonzern verweist auf eine mögliche Gesetzesänderung, neue Berechnungen und eine veränderte Darstellung der in Aussicht gestellten Ablaufleistung. Knabe sagt: „Das ist doch Quatsch, der Bundesrat hat erst kürzlich dieses Gesetz gestoppt. Ob es kommt, ist unklar."

Auch Katja Oberbaum hadert mit ihrem Versicherer: „Ich ging davon aus, dass bei einem Arbeitgeberwechsel ein Weitersparen ohne Nachteile möglich sei." Falsch. Als sie einen neuen Job annahm, reduzierte ihr der Versicherer den Wert der Police auf etwa zwei Drittel ihrer Einzahlungen. Entgegen der Vermarktung war die Versicherung nicht flexibel.

Blackbox Lebensversicherung. Sie ist die verbreitete Altersvorsorge der Deutschen. Statistisch gesehen hat jeder mindestens eine: Auf gut 80 Millionen Einwohner kommen 89,7 Millionen Verträge. Und jede Police wurde in der Hoffnung gekauft, dass es eine sichere und renditestarke Anlage sei. Doch ist eine Lebensversicherung das wirklich?

Der Garantiezins für Neuverträge wird 2014 oder 2015 voraussichtlich noch unter die aktuellen 1,75 Prozent sinken, weil die Hauptanlage der Versicherer, die festverzinslichen Wertpapiere, immer weniger Rendite bringen. Große Versicherer kappen mit neuen Produkten ab diesem Juli Garantien fast gänzlich, und die Überschüsse für laufende Verträge, die Versicherer den Kunden zahlen, sinken seit Jahren. Was ist ein Vertrag tatsächlich wert, soll man ihn halten oder kündigen? Und lohnt ein Neuabschluss?

Der Markt ist unübersichtlicher geworden. Im Verkauf sind Kapitallebensversicherungen, private Rentenversicherungen, fondsgebundene Verträge, sogenannte Hybridverträge (s. Kasten S. 64).

Dass man bei einer klassischen Lebensversicherung monatlich Beiträge einzahlt, dass der Versicherer eine Garantieverzinsung verspricht und zusätzlich hoffentlich für seinen Kunden noch mehr verdient, das wissen die meisten. Ebenso, dass sie am Laufzeitende eine große Einmalzahlung erhalten. Schon weniger bekannt ist, dass Sparer mit einer privaten Rentenversicherung am Schluss zwischen einer Monatsrente und einer Einmalzahlung wählen ▶

3240 Euro gestrichen

Katja Oberbaum*, 36
Marketingmanagerin in Elternzeit

» Die Aussichten klangen viel versprechend: Als Katja Oberbaum eine private Rentenversicherung als betriebliche Altersvorsorge abschloss, wollte sie flexibel sein und bei einem Jobwechsel ohne Nachteile weitersparen. Als es so weit war, kürzte der Versicherer den Wert ihrer Police auf etwa zwei Drittel der eingezahlten Beiträge.

*Name von Redaktion geändert

Foto: Andreas Teichmann für FOCUS-Magazin

können. Und wie ist es mit den vielen weiteren Details?

Die meisten Deutschen unterschreiben einen Vertrag, haben das beruhigende Gefühl, das Nötige getan zu haben, und beschäftigen sich nicht weiter damit. „Das ist ein Fehler!", warnt Versicherungsmathematiker Philipp Schade. „Viele Verträge passen nicht zu ihrem Besitzer, sind undurchsichtig, die Kosten sind hoch." Der Mathematikprofessor an der EBZ Business School, Bochum, begutachtet für Versicherte den Wert ihrer Police. Er sagt: „Viele Verträge lohnen sich nicht."

Der Weg zum richtigen Vertrag muss Missverständnisse vermeiden. Beim Kunden beginnt das oft schon beim Garantieversprechen des Versicherers. Schade: „Der Kunde denkt, er erhält die Garantieverzinsung auf seinen eingezahlten Beitrag." Der Versicherer verzinst aber nur den deutlich geringeren Sparanteil. Das ist der Anteil, der nach den Kosten übrig bleibt. Allein Vertrieb und Verwaltung lassen ihn auf 90, teilweise sogar 70 Prozent schrumpfen. Zusatzleistungen wie Todesfallschutz oder Berufsunfähigkeitsversicherung verringern ihn zusätzlich. Thomas Mai, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Bremen, warnt: „Gerade bei Verträgen mit Todes- und Unfallschutz kann ein Vertrag trotz hoher Garantie auch eine Minusrendite bringen."

Das nächste Missverständnis entsteht durch die Prognose: die Höhe der Endauszahlung, die der Versicherer in Aussicht stellt. Die Unternehmen müssen in die Zukunft rechnen, in der aktuellen Niedrigzinsphase können sie ihre Vorhersagen dann nicht immer erfüllen. Allerdings sind es eben auch Prognosen und keine Garantien. Doch bei den Sparern entsteht der Eindruck, sie könnten in etwa mit der ausgewiesenen Summe rechnen. Gerade wenn die Versicherungen wie bei Ekkehardt Knabe kurz vor der Auszahlung stehen.

Wie lässt sich Frust vermeiden? Beim Ombudsmann, der bei Streit zwischen Unternehmen und Kunden schlichtet, richtet sich jede dritte Beschwerde gegen einen Lebensversicherer. Ombudsmann Günter Hirsch: „Für Laien sind die Verträge sehr schwer zu verstehen."

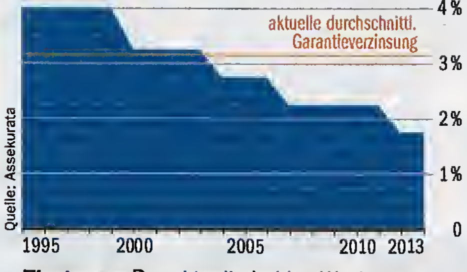
Und jetzt wird es noch unübersichtlicher. Ab diesem Juli erweitern Versicherungskonzerne ihre Produktpalette abermals. Allianz und Ergo bringen neue Lebensversicherungen heraus: Rentenverträge mit eingeschränkten Garantien. Ihr Verkaufsargument: geringere Garantien – aber dafür größere Chancen auf höhere Erträge.

- So startet die Ergo am 1. Juli ihre „Rente Garantie". Das Geld der Versicherten soll in Aktien, Anleihen und kurzfristige Zinsanlagen fließen. Garantiert ist am Schluss nur der Erhalt der Beiträge. Jedes Sparbuch garantiert mehr. Die Ergo verteidigt ihr Produkt, der Kunde habe ja die Chance auf zusätzliche Erträge aus der Anlage.
- Die Allianz wird Ende dieser Woche eine Rentenpolice vorstellen, die keine feste Garantieverzinsung für die gesamte Laufzeit bietet, sondern entsprechend der Marktlage nach oben oder unten angepasst wird.

Beide Produkte haben eines gemeinsam: Die Unternehmen garantieren weniger als die aktuelle Garantieverzinsung von 1,75 Prozent – und eröffnen im Gegenzug Chancen auf Renditen. Allerdings verlagern sie gleichzeitig das Risiko des Auf und Abs des Kapitalmarkts größtenteils auf den Kunden. Sie erwarten sich davon ein ordentliches Geschäft: Bei der Ergo soll die „Rente Garan- ▶

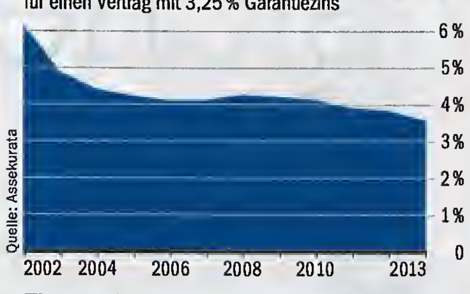
SCHWINDENDE ERTRÄGE

Welche Verzinsung die Versicherer garantieren



Zinstreppe Der aktuell niedrige Wert von 1,75 Prozent für Neuverträge wird 2014 vermutlich weiter sinken

Jährliche durchschnittliche Überschussbeteiligung
für einen Vertrag mit 3,25 % Garantiezins



Zinsrutsche Innerhalb der vergangenen zehn Jahre mussten die Versicherer die laufende Verzinsung immer weiter reduzieren



30 000 Euro abgezogen

Ekkehardt Knabe, 63
Selbstständiger Software-Berater für Leasingfirmen

» Für sein Alter hat Ekkehardt Knabe vorgesorgt. Unter anderem zwei Kapitallebensversicherungen sollen seine Frau und ihn finanzieren. Nächstes Jahr wird ausgezahlt, nach über 30 Jahren Sparen. Von 2012 auf 2013 reduzierte der Versicherer plötzlich die in Aussicht gestellte Summe um 30 000 Euro. Knabe: „Das ist schockierend."

Diese Fehler sollten Sie vermeiden

Auf der Suche nach der richtigen Altersvorsorge hilft es, die Tricks der Finanzvermittler zu kennen

Die Wahl des Beraters

Wie sollte man für das Alter sparen? Mit dieser Frage gehen die meisten Deutschen zu ihrer Bank, einem Versicherungsvermittler oder Finanzberater. Und meist wird man ihnen dort eine Lebens- oder Rentenversicherung empfehlen. „Nicht weil die Versicherung die beste Alternative ist, sondern für den Berater die einträglichste", warnt Versicherungsmathematiker Philipp Schade. Wer eine unabhängige Beratung haben

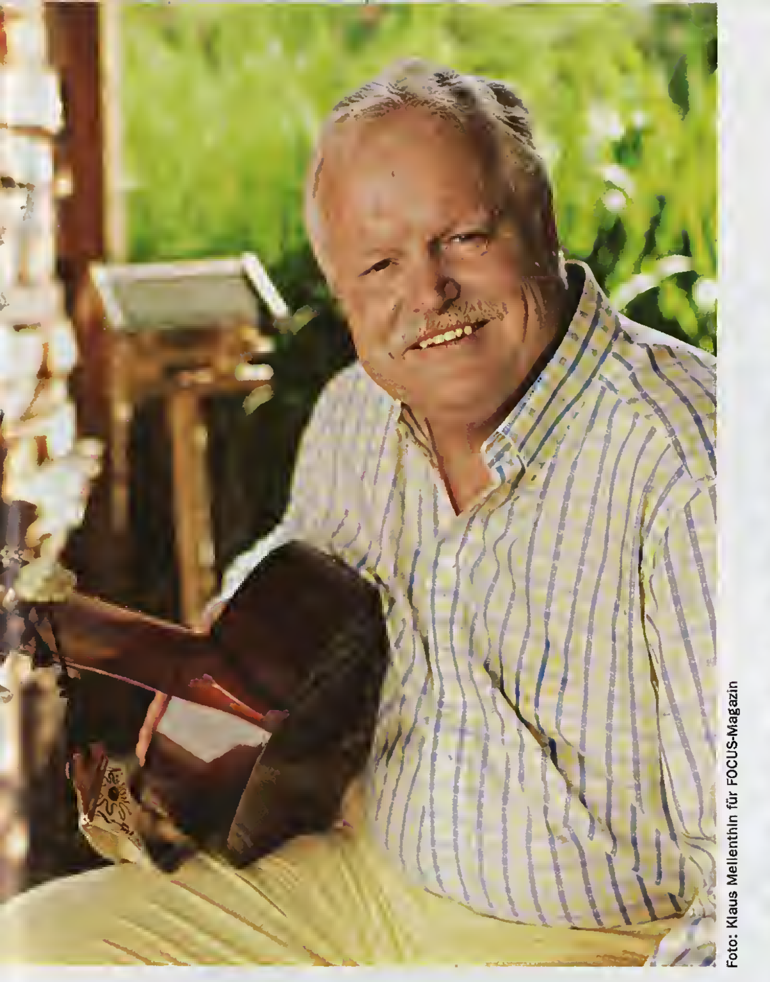


Foto: Klaus Mellenthin für FOCUS-Magazin

DIE ZINSEN DER VERSICHERER

So unterschiedlich verzinsen Versicherer den Anteil der Kundengelder, der nach Kosten übrig bleibt.

Laufende Verzinsung* nach Versicherer

Verzinsung in Prozent

2,4 2,6 2,8 3,0 3,2 3,4 3,6 3,8 4,0 4,2

TARGO
my Life
InterRisk
Stuttgarter
R+V VVaG
Nürnberger
Nürnberger Beamten
Ideal
Heidelberger
Europa
DEVK Eisenbahn
DEVK Allgemeine
R+V AG
Dt. Ärzteversicherung
Cosmos
Continentale
PB Leben
Neue Bayer. Beamten
Mecklenburgische
VHV Leben
neue Leben
LVM
Karlsruher Leben
HUK-Coburg
Barmenia
AachenMünchener
WGV Leben
Debeka
Volkswohl-Bund
HanseMerkur
DBV Leben
AXA
ÖSA
Inter
Iduna
Helvetia Schweizerische
ERGO Direkt
Concordia
Allianz
Hannoversche
Universa
Provinzial NordWest
Provinzial Hannover
Öffentliche Braunschweig
Gothaer
Generali
Condor
Basler
ASSTEL
Süddeutsche Leben
Alte Leipziger
Swiss Life
Provinzial Rheinland
Württembergische
Öffentliche Oldenburg
HDI
Familienfürsorge
LV 1871
ERGO
Saarland Leben
Öffentl. Berlin-Brandenb.
OECO Capital Leben
Bayern Versicherung
SV Lebensversicherung
Sparkassen Vers. Sachsen
Zurich Dt. Herold

Ø 3,6 %

Nicht von Dauer
Die angegebenen Zinsen gelten für ein Jahr – 2014 können sich die Sätze ändern

Quelle: Assekurata

*Die Verzinsung bezieht sich auf den Sparanteil. Dieser liegt je nach Unternehmen bei 70 bis 90 Prozent des gesamten eingezahlten Beitrags.

möchte, sollte einen Termin bei einer Verbraucherzentrale oder einem Honorarberater vereinbaren.

Der Koppel-Effekt

Finanzvermittler verkaufen am liebsten Paketlösungen, also zur Rentenversicherung gleich auch eine angehängte Berufsunfähigkeitspolice. Das erhöht ihre Provision, bringt dem Kunden aber zwei Nachteile: Er kann sich in Geldnot nicht nur von einem Vertrag trennen, sondern würde beide Absicherungen verlieren. Außerdem entstehen durch die Kopplung in der Regel höhere Kosten. Deshalb: Berufsunfähigkeit getrennt absichern.

Dynamisch teuer

Ein schönes Extrageld für den Vermittler bringen sogenannte Dynamisierungen – die Einzahlungen in die Versicherung erhöhen sich jedes Jahr. „Teilweise um bis zu 20 Prozent“, so Schade. Verkaufsargument: Das schütze vor der Inflation. Tatsächlich bringt jede Erhöhung dem Vermittler Provision. Für den Kunden verteuert sich der Beitrag hingegen oft rasant. Eine 100-Euro-Monatsrate am Anfang steigt bei einer Dynamisierung von 20 Prozent nach zehn Jahren schon auf knapp 620 Euro. Außerdem, so Finanzexperte Thomas Mai von der Verbraucherzentrale Bremen: „Mit der Dynamisierung erhöht sich der Todesfallschutz, und damit lohnt sie sich nicht.“ Deshalb: keine Dynamisierung. Bei laufenden Verträgen kann man sie stoppen.

tie" und eine garantiefreie Fondspolice 80 Prozent des Neugeschäfts ausmachen. Allianz-Leben-Chef Markus Faulhaber erwartet für sein Produkt einen „signifikanten Anteil" des Neugeschäfts.

„Mit diesen Verträgen", kritisiert dagegen Erwin Bengler, Vorsorgeexperte der Quirin Bank, „entfernen sich die Versicherer von ihrer ureigensten Aufgabe: der Risikoabsicherung."

Es ist die aktuell schwierige Situation, die Versicherungskonzerne veranlasst, weniger Garantien anzubieten. Sie leiden unter der dauerhaften Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Weil die Versicherungen ihren Kunden über die vergangenen Jahrzehnte Garantiezinsen zwischen heute 1,75 und früher vier Prozent zugesagt haben, müssen sie jetzt am Kapitalmarkt im Schnitt eine Rendite von 3,15 Prozent erwirtschaften. Nur so können sie alle Garantien erfüllen, ihr Image als verlässliche Instanz wahren und zahlungsfähig bleiben. Ihre Hauptanlage, die Zinspapiere, werfen aber immer weniger ab. Eine über zehn Jahre laufende Bundesanleihe etwa bringt aktuell nur noch eine jährliche Rendite von 1,6 Prozent.

Noch können die Unternehmen ihre Garantien durch hochverzinsliche Anlagen aus alten Zeiten gewährleisten. Die bestehenden Verträge sind vorerst noch gesichert. Doch mit jedem Monat, der vergeht, laufen immer mehr der attraktiven Altanlagen aus und müssen durch neue, niedrig verzinste ersetzt werden. Die Konzerne drängen darauf, dass die Zentralbank die Zinsen wieder anhebt. Bisher vergeblich.

Trotzdem zeigen sich die Versicherer selbstbewusst. Allianz-Leben-Chef Faulhaber: „Kein anderes Vorsorgeprodukt bietet bei vergleichbarer Sicherheit eine solch hohe Rendite wie die Lebensversicherung." So liegt die laufende Verzinsung im Branchenschnitt bei 3,6 Prozent. Doch dies gilt lediglich für 2013 und kann sich nächstes Jahr ändern. Und viele Kunden mit Altverträgen erhalten fast nur noch das Minimum. Verbraucherberater Mai sagt: „Ich habe immer wieder Verträge verschiedenster Versicherer vorliegen, bei denen aktuell kaum mehr als die Garantie gutgeschrieben wird."

Die Überschüsse, sie schwinden seit Jahren. 2000 lag die Verzinsung noch bei über sieben Prozent, heute ist sie



50 Prozent fehlen

Torsten Büching, 45
Zahnarzt mit eigener Praxis in Leipzig

» Der Berater hatte ihn 1998 beruhigt: Im schlimmsten Fall gehe die Geldanlage plus/minus null auf. Er hatte Büching empfohlen, mehrere Fondspolicen einer süddeutschen Versicherung abzuschließen, um so die Kredite für seine Praxis abzusichern und zu tilgen. „Hätte ich nicht schon Teile der Kredite abbezahlt, wäre ich verloren", sagt der Zahnarzt heute. Die Policen sind aktuell 50 Prozent weniger wert als in Aussicht gestellt.

RENDITE-KILLER KOSTEN

Unterschätzt Die Zahlen sind klein, ihre Wirkung gewaltig: Wer 20 000 Euro anlegt, bekommt bei einem Kostenfaktor von 0,5 Prozent nach 30 Jahren fast 25 000 Euro mehr als bei 2,5 Prozent

Quelle: Universität Mannheim, Lehrstuhl für Bankbetriebslehre

bei der Hälfte angelangt. Tendenz weiter sinkend. Und auch der Garantiezins für Neuverträge wird „aller Voraussicht nach 2014 oder 2015 weiter heruntergestuft, wenn sich das Zinsniveau am Kapitalmarkt nicht ändert", schätzt Lars Heermann von der Rating-Agentur Assekurata.

Experten wie Finanzfachmann Merten Larisch von der Verbraucherzentrale Bayern raten von vielen Verträgen ab: „In 95 Prozent der Fälle lohnt der Versicherungsschutz nicht." Die Kosten seien zu hoch, die Erträge zu gering, die provisionsgetriebene Beratung der Banken und Versicherungen zu schlecht und der Vertrag für den Kunden oft unpassend.

Das Geschäft ist für beide Seiten schwieriger geworden. FOCUS analysiert, ob Altkunden ihre Verträge behalten, stilllegen oder kündigen sollen (s. Kasten S. 64) und welche Verträge noch sinnvoll sind.

- **Versicherte, die ihre Verträge vor 2005 unterschrieben haben:** Der Garantiezins ist stattlich – mit bis zu vier Prozent. Wird das Ersparte komplett am Laufzeitende ausgezahlt, ist dies steuerfrei*. „Insbesondere Verträge aus den 90ern lohnen sich", so Verbraucherberater Mai, „als die Erträge noch ansehnlich waren." Anleger sollten weiter einzahlen – außer wenn die Kosten zu hoch seien. „Dann", so Mathematiker Schade, „ist es oft sinnvoller, einen Vertrag stillzulegen oder zu kündigen." Wie werthaltig ein Vertrag sei und ob er sich als Sparanlage eigne, könne jeder nachprüfen, so Schade. Dazu lässt man sich vom Versicherer zwei Zahlen geben: die Summe der eingezahlten Beiträge und den aktuellen Rückkaufswert, also den Betrag, den man bei einer Kündigung erhielte. „Liegt der Wert zehn Jahre nach Vertragsschluss unter den eingezahlten Beiträgen, ist das ein Alarmsignal." Verbraucherzentralen und Versicherungsgutachter können berechnen, ob der Vertrag abgebrochen werden solle oder nicht. Die Preise für die Berechnung liegen bei 100 bis 300 Euro.
- **Versicherte, die ihre Versicherung ab 2005 abgeschlossen haben:** Je nach Abschlussdatum beträgt die Garantieverzinsung 1,75, 2,25 oder 2,75 Prozent. Bei Kapitalauszahlungen am Ende ist allenfalls noch die Hälfte der Erträge steuerfrei. Viele dieser Verträge sind unattraktiv. Wer seinen Abschluss bereut, kann den Vertrag stilllegen oder kündigen. Mai: „Das muss man im Einzelfall berechnen."
- **Für alle, die jetzt eine Altersvorsorge abschließen wollen:** „Versicherungen sind aktuell nicht die richtige Wahl", ist die Meinung von Verbraucherberater Mai. Er rät dazu, einerseits kontinuierlich Geld auf Tagesgeldkonten und in Festgeld anzulegen. Diese brächten zwar zurzeit nur zwischen 1,5 und 2,2 Prozent Zinsen, seien aber nicht mit Kosten belastet und flexibel. Mai: „Für die Rendite kauft man am besten zusätzlich Fonds als monatliche Sparpläne." (FOCUS empfiehlt geeignete Produkte ab S. 66). Allenfalls ältere Sparer kurz vor der Rente, die ihre monatliche Versorgung im Alter aufbessern wollten, könnten überlegen, ob sie eine klassische Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag abschließen. Wer seine Familie gegen den eigenen Todesfall absichern möchte, sollte sich für eine Risikolebensversicherung entscheiden.
- **Versicherte mit einer privaten Rentenversicherung sollten beachten:** Der angesparte Betrag muss immer länger reichen, weil die Deutschen immer älter werden. Werden beispielsweise 100 000 Euro über 15 Jahre verteilt, wäre eine Monatsrente von 555 Euro möglich. Muss man mit derselben Summe aber 23 Jahre finanzieren, wären es nur noch 362 Euro pro Monat. Um nicht ins Minus zu rutschen, rechnen die Versicherer hier besonders vorsichtig. So vorsichtig, dass es sich für den Sparer oft nicht mehr lohnt. Schade: „Wird der reine Sparbetrag etwa ab Rentenbeginn auf mehr als 23 Jahre gesplittet, ist das für den Sparer unrentabel." Es kann dann sinnvoller sein, sich von dem Vertrag zu trennen. Bei lange besparten Verträgen lohnt es, sich das Geld zu Beginn der Rentenphase als Einmalbetrag auszahlen zu lassen und es dann selbst anzulegen. Schade: „Dabei auf die Fristen im Vertrag achten." Bei einigen Versicherern müsse man das Kapitalwahlrecht teilweise drei Jahre vor Rentenbeginn anmelden.

Der Hamburger Philipp Bürmann hat seine Rentenversicherung nachgerechnet. „Als ich gesehen habe, dass ich mindestens 92 Jahre alt werden müsste", so der Ingenieur, „nur um meine eingezahlten Beiträge zurückzuerhalten, habe ich gekündigt." Jetzt legt er sein Geld lieber direkt am Kapitalmarkt an. Nicht jeder Fall allerdings ist so eindeutig. ■

ALEXANDRA KUSITZKY

»DAS RISIKO TRÄGT DER KUNDE«

Honorarberater **Erwin Bengler** über die neuen Rentenpolicen mit reduzierten Garantien

Neue Produkte der Versicherer bringen nicht mehr eine dauerhafte Garantieverzinsung von 1,75 Prozent. Was nützen sie dem Sparer?

Die Unternehmen entfernen sich von ihrer ureigensten Aufgabe: der Risikoabsicherung. Sie treten zunehmend als Vermögensverwalter auf, wälzen das Kapitalmarktrisiko auf den Kunden ab. Der ist jahrzehntelang vertraglich gebunden – mit minimalen Garantieversprechen. Ich rate von solchen Angeboten ab.

Viele Deutsche besitzen noch Verträge mit vier Prozent Garantiezinsen. Reicht das als Absicherung?

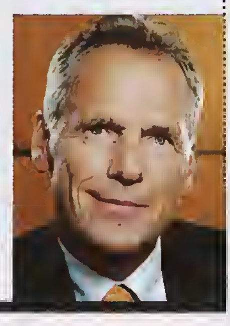
Ob es zur Absicherung der Altersvorsorge reicht, hängt nicht allein von der Höhe des Garantiezinses ab. Wir sehen aktuell hohes Enttäuschungspotenzial, die tatsächlichen Auszahlungen liegen oft weit unter der erwarteten Summe.

Wieso? Versicherer informieren doch, wie sich der Vertrag entwickelt.

Diese Hochrechnungen sind nicht immer verlässlich, es wird oft mit unrealistischen Renditen gerechnet. Tatsächlich gleicht die Rendite auf die eingezahlten Beiträge oft nicht einmal die Inflation aus, das liegt auch an den hohen intransparenten Kosten.

Lohnt eine Versicherung als Altersvorsorge?

Aus meiner Erfahrung häufig nicht.



Erwin Bengler Der 55-Jährige ist Niederlassungsleiter der auf Honorarberatung spezialisierten Quirin Bank in Frankfurt

*Unter den Voraussetzungen, dass mindestens fünf Jahre am Stück eingezahlt wurde, der Vertrag mindestens zwölf Jahre läuft und der Todesfallschutz bei mindestens 60 Prozent der eingezahlten Beiträge liegt

Fotos: Martin Jehnichen für FOCUS-Magazin, Urban Ruths

Was Sie über Ihre Police wissen müssen

Was für einen Vorsorgevertrag hat man eigentlich abgeschlossen? Und was kann man tun, wenn man seine Versicherung **nicht fortführen** möchte?



Versicherung gekündigt

Philipp Bürmann, 36
Ingenieur aus Hamburg

» Er hat es getan. Er kündigte seine private Rentenversicherung nach gut sechs Jahren. Die Beiträge stiegen wegen einer Dynamisierung allzu schnell an. Vor allem aber hätte er 92 Jahre alt werden müssen, um seine Einzahlungen zurückzuerhalten. Das hat ihn schließlich abgeschreckt.

SO FUNKTIONIEREN DIE VERSCHIEDENEN ARTEN DER LEBENSVERSICHERUNG

Kapitalbildende Lebensversicherung

Mit dieser Versicherung spart man fürs Alter und sichert gleichzeitig die Angehörigen für den Fall des eigenen Todes ab. Der Sparer zahlt monatliche Beiträge. Die Versicherung verzinst den Anteil, der nach Kosten übrig bleibt, mit dem Garantiezins – er liegt je nach Vertragsabschluss zwischen 1,75 und vier Prozent. Erwirtschaftet der Versicherer zusätzliche Überschüsse, werden diese dem Vertrag jedes Jahr gutgeschrieben. Am Laufzeitende zahlt der Versicherer das Ersparte in einer Summe aus, inklusive eines möglichen Schlussgewinns.

Private Rentenversicherung

Bei diesem Vertrag überweisen Sparer ihre Einzahlung monatlich oder legen einen Einmalbetrag an. Auch hier spricht der Versicherer – wie bei der Kapitallebensversicherung – eine Garantie aus: aktuell 1,75 Prozent. Hinzu kommen die Überschüsse – je nach Anlageerfolg des Versicherers. Am Ende der Einzahlphase kann der Kunde wählen: zwischen einer Rente bis zum Lebensende oder einer Einmalauszahlung.

Fondsgebundene Lebensversicherung

Fondspolicen sind eine noch jüngere Form der Lebensversicherung. Hier legt der Versicherer das Kundenvermögen nicht selbst an, sondern steckt es in Investmentfonds, die der Kunde meist selbst auswählen kann. Der Vorteil für den Versicherer: Nicht er, sondern der Kunde trägt das Risiko von Verlusten am Kapitalmarkt – für diese Verträge gibt es keine Garantieverzinsung. Der Versicherer zahlt aus den Ersparnissen eine lebenslange monatliche Rente und bietet meist einen Todesfallschutz (s. Kapitalbildende LV). Nachteil für den Kunden: Die hohen Kosten dieser Konstruktion reduzieren oft die möglichen Renditen. Wer in Fonds investieren möchte, sollte dies besser direkt tun.

Hybridverträge

Diese Verträge sind Fondspolicen, die der Versicherer aber mit einer Minimalgarantie ausstattet – so auch die am 1. Juli startende „Rente Garantie" der Ergo. Sie gewährleistet den Erhalt aller eingezahlten Beiträge.

DAS PASSIERT BEI KÜNDIGUNG UND STILLLEGUNG

Kündigen

Wer sich von seiner Lebensversicherung trennen möchte, weil er das Geld braucht oder lieber anders investieren will, kann kündigen. Der Versicherungsvertrag lässt sich meist zum Ende des Folgemonats schriftlich auflösen. Der Versicherer zahlt dem Sparer dann den sogenannten Rückkaufswert aus. Gerade bei jungen Verträgen ist diese Zahlung oft viel geringer als die Summe der eingezahlten Beiträge, denn in den ersten fünf Jahren werden Abschlusskosten von oft mehreren Tausend Euro abgezogen. Bei einer Kündigung erhebt der Versicherer außerdem eine Strafgebühr (Stornoabzug). Weiterer Nachteil: Der Kunde erhält den möglichen Schlussgewinn nicht – er wird nur am Ende der Laufzeit ausgezahlt.

Beitragsfrei stellen

Wer in seinen Vertrag nicht weiter einzahlen möchte, aber nicht wie bei der Kündigung auf den möglichen Schlussgewinn verzichten will, kann seine Versicherung beitragsfrei stellen. Das heißt, der Sparer zahlt nicht weiter ein. Das bisher eingezahlte Kapital bleibt aber bis zum Laufzeitende beim Versicherer, wird weiter von diesem angelegt und verzinst. Allerdings fällt die Endauszahlung geringer aus, weil keine Beiträge mehr folgen. Auch kann der Versicherer hier ebenfalls einen Stornoabzug erheben. Achtung: Ist die Lebensversicherung zum Beispiel mit einer Berufsunfähigkeitspolice gekoppelt, fallen diese Leistungen oft weg oder werden reduziert.

Foto: Nele Martensen für FOCUS-Magazin



Trend intakt Obwohl die Kurse zuletzt stark schwankten, bleiben Börsianer in Frankfurt/M. für Aktien optimistisch – auch mangels Alternativen

Gewinne trotz Wackelbörse

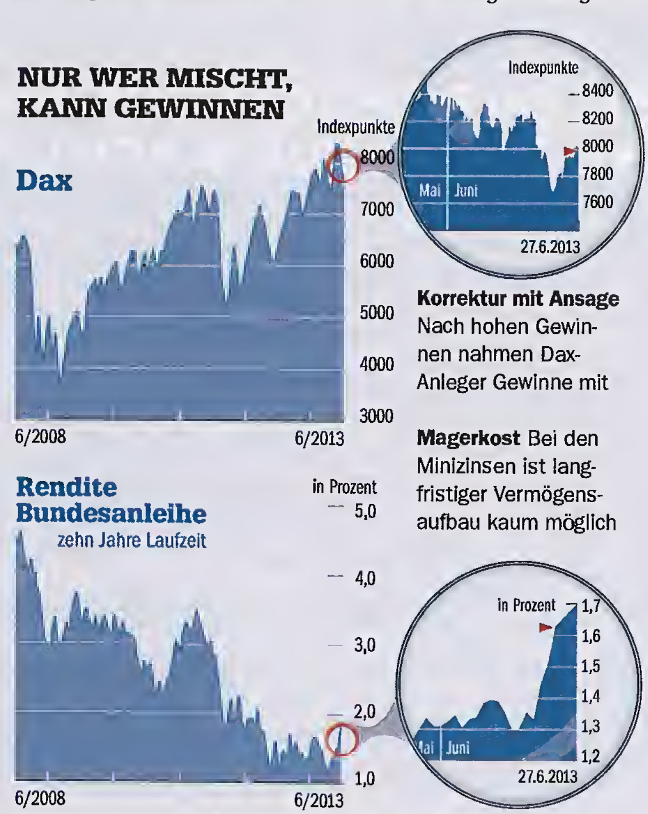
Ausgewählte Fonds eignen sich für Sparer als Ergänzung oder Alternative zu Lebensversicherungen. Sie bieten trotz Minizinsen und turbulenter Märkte gute Erträge und Flexibilität

Die mächtigen Geldverwalter der Versicherungskonzerne plagt ein Problem. Sie gehören zu den erfahrensten Investoren überhaupt, können aber trotzdem keine passablen Renditen mehr erzielen. Die mageren Erträge ermöglichen ihren Kunden nach Abzug von Gebühren, Steuern und Inflation kaum noch einen realen Vermögensaufbau (s. auch ab S. 58).

So werfen zehn Jahre laufende Bundesanleihen nur noch 1,6 Prozent ab (s. Chart). Das ist zu wenig, um damit für die Lebensversicherten die fest garantierten drei oder gar vier Prozent zu verdienen. Besserung ist nicht in Sicht: Die Europäische Zentralbank kündigte an, die Zinsen noch lange niedrig zu halten.

Das spezielle Problem der Versicherer: Sie müssen den Löwenanteil ihrer Mittel in diese Magerzinspapiere stecken. Doch auch für andere Anleger ist es momentan extrem schwierig, ihr Geld Gewinn bringend anzulegen:

- Die großen Aktienbörsen in New York oder Frankfurt brachen in den vergangenen Wochen teils deutlich ein. Besonders die Ankündigung der US-Notenbank, weniger Geld in Umlauf zu bringen, sowie eine mögliche Kreditklemme in China belasten.
- Auch Aktien aus wichtigen Schwellenländern wie Indien oder Brasilien fielen zuletzt kräftig (s. S. 69). Von dort zogen internationale Anleger große Teile ihrer Milliarden-Investments ab.
- Das Gleiche gilt für Rohstoffe wie Öl oder Kupfer, die Anlegern in den vergangenen Jahren noch ordentliche Gewinne gebracht hatten.
- Der einstige Krisenklassiker Gold fiel sogar völlig unerwartet auf ein 3-Jahres-Tief (Details s. Seite 69).



Korrektur mit Ansage Nach hohen Gewinnen nahmen Dax-Anleger Gewinne mit

Magerkost Bei den Minizinsen ist langfristiger Vermögensaufbau kaum möglich

Quelle für alle Charts: Bloomberg

Ausgewählte Fondsmanager schaffen es trotz dieser Turbulenzen, recht stabil gute Ergebnisse zu erzielen. Ihr größter Vorteil: Sie dürfen wesentlich flexibler agieren als die Versicherungskonzerne. So sind sie freier bei der Wahl der Laufzeiten von Zinstiteln oder können Edelmetalle, Rohstoffe oder verstärkt Aktien kaufen.

Experten wie Gibson Smith von der US-Fondsfirma Janus erwarten insbesondere von Aktien hohe Erträge: „In Japan erholt sich der Export, die Konjunktur in USA und China springt an. Das Gleiche gilt für viele Schwellenländer."

Auf den folgenden Seiten finden Anleger Fonds, mit denen sie ihre Altersvorsorge ergänzen, verbessern oder Policen sogar ersetzen können.

Voraussetzung: Sie müssen in diese Fonds genauso diszipliniert monatlich oder vierteljährlich Raten einzahlen wie in klassische Versicherungsverträge. Dann kaufen sie die Anteile im Durchschnitt besonders günstig ein und haben sehr gute Chancen auf Top-Erträge. ■

B. JOHANN / A. KÖRNER

Alternativen zur **Lebensversicherung**

Mit aktiv verwalteten Finanzpools aus Anleihen und Aktien, Immobilien und Rohstoffen kontern gute Geldmanager die niedrigen Zinsen und schlagen so oft die Erträge von Versicherungen

Die richtige Streuung des Kapitals gilt traditionell als das Erfolgsrezept beim Vermögensaufbau. Trotz Minizinsen und Finanzkrise schaffen manche Banken und Vermögensverwalter mit ihren Fonds immer noch Jahresrenditen von fünf oder mehr Prozent.

Ihr Erfolgsrezept: Sie verteilen ihr Kapital flexibel auf Aktien, Zinspapiere sowie andere Anlagen – und reagieren schnell auf ein verändertes Umfeld („aktiv managen"). Damit erzielen sie oft höhere Renditen als Lebensversicherungen und bilden eine gute Ergänzung für die Alterssicherung.

Auch Anleger können mit Fonds flexibler reagieren als mit Lebensversicherungen. Fonds lassen sich jederzeit verkaufen oder aufstocken.

Besonderes gut eignen sich Ansparpläne mit regelmäßigen Raten. Wer seit dem Jahr 2000 insgesamt 13 Jahre lang jeden Monat einen festen Betrag in einen Fonds auf den Börsenindex Dax einzahlte, erzielte stolze 70 Prozent Gewinn. Wer aber denselben Index-Fonds im Jahr 2000 kaufte und dann liegenließ, schaffte nur ein Plus von 14 Prozent.

Die teils hohen Gebühren (Ausgabeaufschlag) der Fonds von bis zu sechs Prozent fallen bei einer derart langen Anlagedauer weniger stark ins Gewicht. ■



Kehrtwende Vermögensverwalter Jens Ehrhardt vertraut wegen der niedrigen Zinsen stärker auf Aktien

1 **Renditesammler** und Trüffelsucher

Auf regelmäßige Einnahmen, aber auch Kapitalzuwachs zielt der **Kapital Plus A** der Allianz-Tochter AGI. Die Fondsmanager kaufen insbesondere Euro-Anleihen mit guter Bonität. Außerdem mischen sie, um die Ertragschancen zu erhöhen, 20 bis 40 Prozent europäische Aktien bei – und bis zu zehn Prozent Anleihen in anderen Währungen oder aus Schwellenländern. Ergebnis zuletzt: 46 Prozent Ertragszuwachs über fünf und 81 Prozent Plus über zehn Jahre (Managementgebühr 0,9 Prozent pro Jahr; ISIN: DE0008476250).

2 **Immer das Beste** aus Deutschland

Das **Walser Portfolio German Select** investiert nur in Bundesanleihen oder Dax-Werte – zu jedem Jahresstart jeweils zur Hälfte. Im Verlauf des Jahres bauen die Fondsmanager den Anteil der Wertpapierart aus, die besser läuft. Das kann sogar dazu führen, dass der Fonds im Dezember nur Aktien oder nur Anleihen hält. Im Januar wird dann wieder 50 zu 50 gestartet. Der Wertzuwachs über fünf Jahre beträgt 38 Prozent, seit 2004 sogar 85 Prozent (Managementgebühr 1,5 Prozent pro Jahr; ISIN: DE000A0YEQW0).

3 **Rentabler** Weltenbummler

Aktien, vor allem aus Europa, stehen im Mittelpunkt des **DJE-Lux-Topic-Cosmopolitan-Fonds** des Vermögensverwalters Jens Ehrhardt (derzeit rund drei Viertel des Depots). Ehrhardt darf für seinen Fonds aber auch Euro-Anleihen und auf Dollar lautende Papiere kaufen (USA, Australien, Kanada, Hongkong). Durch das starke Gewicht der Aktien wächst zwar die Schwankungsanfälligkeit, gleichzeitig steigen aber auch die Chancen. In den vergangenen fünf Jahren kam der Fonds auf ein Plus von 31 Prozent, seit dem Start 2004 auf gut 60 Prozent (Managementgebühr 1,10 Prozent pro Jahr; ISIN: LU0185172052).

4 **Stabil** auf zwei starken Beinen

Ähnlich wie die österreichische Bank Walser teilt auch der **UniStrategie: Ausgewogen** der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken das Geld der Anleger je zur Hälfte in Anleihen und Aktien auf. Bei den Zinspapieren dominieren internationale Anleihen, bei den Aktien die globalen Großkonzerne, aber auch mittlere Unternehmen. Der Fonds darf von seiner 50:50-Gewichtung maximal zehn Prozentpunkte abweichen. Der Erfolg bisher: plus 27 Prozent über fünf Jahre, plus 55 Prozent über zehn Jahre (Managementgebühr 1,20 Prozent pro Jahr; ISIN: DE0005314116). ▷

Fotos: Tim Wegner/laif, Luo Huanhuan/dpa

5 **Ein Klassiker** der Traditionsbank

Von jeher setzt die renommierte Privatbank Metzler in der Vermögensverwaltung auf Aktien und Anleihen – so auch beim **Metzler Global Selection.** Dieser Fonds bevorzugt tendenziell Aktien – insbesondere Papiere aus den Industriestaaten. In





Renditequelle An der amerikanischen Börse Nasdaq notieren Erfolgsunternehmen wie Microsoft oder Google

Abschwungphasen kaufen die Fondsmanager hingegen mehr Anleihen. Wertzuwachs: 23 Prozent über fünf, 40 Prozent über zehn Jahre (Managementgebühr 1,25 Prozent p. a.; ISIN: IE0003722596).

6 **Alleskönner** aus Hamburg

Die Manager des **Aramea Strategie I** der Hansainvest (Signal Iduna) konzentrieren sich auf den langfristigen Vermögensaufbau. Dieses Ziel wollen sie vor allem mit Aktien erreichen, aber auch durch Zinspapiere, Geldmarktanlagen, andere Fonds sowie Finanzprodukte zur Absicherung bei Börseneinbrüchen. Plus seit Start 2008: 40 Prozent (Managementgeb. 0,65 Prozent p. a.; ISIN: DE000A0NEKF1).

7 **Erfolgreicher** Trendjäger

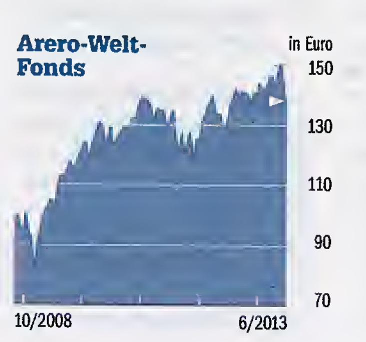
Der **C-Quadrat Arts Total Return Balanced** kann bis zu 50 Prozent seines Vermögens in Aktien und Aktienfonds anlegen und bis zu 100 Prozent in Zins- und Geldmarktfonds. Als Trendfolger investiert der Fonds weltweit nur an Märkten mit stabilen Aufwärtstrends. Fallen Aktien- und Anleihenkurse längere Zeit, legen die Manager ihre Mittel kurzfristig am Geldmarkt an. Die Bilanz: knapp 30 Prozent über fünf Jahre, seit Start 2003 gut 60 Prozent (Managementgebühr 2,00 Prozent p. a.; ISIN: AT0000634704).

8 **Breit gestreuter** Wertesammler

Sehr ausgewogen verteilt der **Flossbach von Storch Sicav Ausgewogen** sein Kapital auf Aktien, Zinspapiere, Wandelanleihen, Edelmetalle, Währungen und Invesmtentfonds. Der Aktienanteil ist dabei auf 55 Prozent begrenzt, Anleihen auf 50 Prozent des Vermögens. Derzeit hält der Fonds eine Aktienquote von knapp 50 Prozent. In Edelmetallen liegen gut 13 Prozent des Vermögens. Über fünf Jahre schaffte der Fonds (Start Ende 2007) rund 23 Prozent Wertzuwachs (Managementgebühr 1,28 Prozent p. a.; ISIN: LU0323578145).

9 **Renditen** vom Professor

Beim **Arero-Welt-Fonds** investiert Professor Martin Weber von der Uni Mannheim das Geld der Anleger ausschließlich in Aktien, Zinspapiere und Rohstoffe. Der Gründer fand bei einer Analyse der Anlagejahre 1973 bis 2007 heraus, dass eine Mischung aus 60 Prozent globalen Aktien, 25 Prozent



Anleihen und 15 Prozent Rohstoffen langfristig die größten Ertragschancen bietet. Exakt diese Mischung bildet der Arero über kostengünstige Indexfonds ab. Rendite seit Start im Oktober 2008 rund 38 Prozent (Managementgebühr 0,45 Prozent p. a.; ISIN: LU0360863863).

10 **Stabiles** aus Skandinavien

Regelmäßige Erträge für Anleger strebt der **Nordea 1 - Stable Return** an. Die Fondsmanager wollen das durch einen Mix aus Aktien, Zinspapieren inklusive Wandelanleihen und Geldmarktanlagen erreichen. Feste Vorgaben bestehen nicht. Zusätzlich kann der Fonds bei Bedarf auch Absicherungsprodukte kaufen. Aktuell liegt der Investitionsschwerpunkt in den nordischen Ländern sowie den USA. Wertzuwachs über fünf Jahre 29 Prozent, seit Start Ende 2005 rund 35 Prozent (Managementgebühr 1,50 Prozent p. a.; ISIN: LU0227384020).

Fotos: Daniel Barry/Getty Images, Andreas Gebert/dpa

Quelle für alle Charts: Bloomberg

Bestehende **Versicherungen aufbessern**

Versicherer halten den Großteil ihrer Mittel in Anleihen, die derzeit kaum etwas abwerfen. Wer seine Police behalten will, kauft daher ertragreichere Anlagen dazu, die oft zusätzlich vor Inflation schützen

Lebensversicherungskonzerne müssen laut Gesetz den überwiegenden Teil der Kundengelder in Zinspapiere stecken – derzeit mehr als 80 Prozent. In Zeiten normaler Renditen ist das sinnvoll, da die Versicherer so kalkulierbare Einnahmen erzielen, um ihre Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Aktuell aber hält die Europäische Zentralbank die Zinsen künstlich niedrig, um die Konjunktur in Südeuropa zu stützen. Deshalb erleiden Anleger nach Abzug der Teuerung real Verluste.

Außerdem drohen ihnen bei den bereits gekauften Anleihen Kursverluste, wenn die Marktzinsen später steigen. Fondsmanager Jens Ehrhardt: „Mittelfristig sehe ich die Anleihenmärkte – speziell die langen Laufzeiten – als höchst gefährlich an und würde dort kein Geld investieren."

Für viele Sparer ist eine Lebensversicherung aber die einzige Altersvorsorge. Wenn sie diesen Vertrag aber nicht kündigen wollen – etwa weil dann hohe Gebühren verloren wären oder weil sie den Versicherungsschutz behalten möchten –, sollten sie zusätzlich einen oder mehrere besonders chancenreiche Fonds erwerben. So erhöhen sie ihre Renditeaussichten und reduzieren ihr Inflationsrisiko. ■

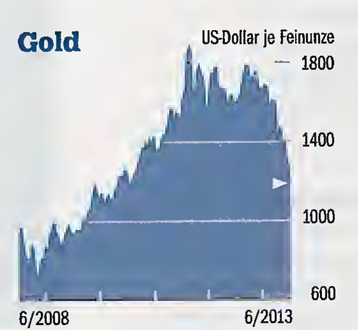


Eingetrübte Sicherheit Gold-Besitzer erleiden derzeit Verluste



1 **Krisenklassiker** mit Langfrist-Chance

Vergangene Woche sackte der Goldpreis auf ein 3-Jahres-Tief von 1220 Dollar. Damit notiert er 35 Prozent unter seinem Höchstkurs von 1900 Dollar. Nach der langen Rally haben Investoren Gewinne mitgenommen. Zusätzlich drückte die Ankündigung der US-Notenbank, künftiger weniger Dollars drucken zu wollen, auf den Kurs. Langfristig aber dürfte **Gold** eine sinnvolle Ergänzung zu Lebensversicherungen sein. Die dort übergewichteten Anleihen stellen Geldwerte dar, die nicht vor Inflation schützen – anders als Gold. Ähnlich wie bei Fondssparplänen sollten Anleger auch bei Gold schrittweise einsteigen. So erzielen sie bei weiter sinkenden Notierungen einen günstigen Durchschnittskurs. Eine kostengünstige Möglichkeit, das Edelmetall zu erwerben, ist die Euwax-Gold-Anleihe, bei der sich Anleger das Gold ab 100 Gramm ausliefern lassen können (ISIN: DE000EWG0LD1).



2 **Mit Immobilien** die Teuerung kontern

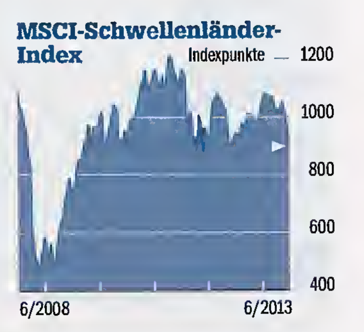
Ebenfalls eine sinnvolle Ergänzung zur Inflationsabsicherung von Lebensversicherungen stellt der Fonds **Wertgrund Wohnselect D** dar. Er investiert vor allem in deutsche Wohnimmobilien. Deren Erträge fließen unabhängiger von der Konjunktur als bei Gewerbe-Immobilien, die gewöhnlich in derartigen Fonds stecken. Seit dem Start im Frühjahr 2010 erzielte der Fonds ein Plus von rund zwölf Prozent (Managementgebühr pro Jahr 1,10 Prozent; ISIN: DE000A1CUAY0).

3 **Die Aktienquote** persönlich erhöhen

Viele Experten empfehlen Anlegern, derzeit mehr Aktien (als in der Lebensversicherung) zu halten. Sie sind Sachwerte, bergen weiterhin Kurschancen und werfen hohe Dividenden ab (Dax-Schnitt: 3,4 Prozent). Ein guter Fonds für große internationale Aktien: **HSBC GIF Global Equity.** Er gewann binnen fünf Jahren 20 Prozent (Man.-Geb. 1,5 Prozent; ISIN: LU0164941436).

4 **Schwellenländer** gegen den Trend

Derzeit steigen viele Anleger aus Schwellenländer-Aktien aus, weil in etablierten Volkswirtschaften die Konjunktur anzieht. Auf Dauer aber dürften „Emerging Markets" wie Brasilien oder Mexiko stärker wachsen und die Kurse wieder anziehen. Hier hat sich der Fonds **Vontobel Emerging Markets** bewährt – sein 5-Jahres-Plus: 16 Prozent (Managementgeb. 1,65 Prozent; ISIN: LU0218912235).



5 **Wo sich Wandel** lohnen kann

Wer das Anlagesegment Anleihen nicht verlassen möchte, kann seine Renditeaussichten mit Wandelanleihen erhöhen. Diese Papiere können in Aktien getauscht werden. Der **DNCA Convertibles** erzielte mit diesen Wandelanleihen in drei Jahren 15 Prozent (Man.-Geb. 1,60 Prozent; ISIN: LU0401809073).